



Trening 'Veštine uspešne prodaje'

Brinite o vašim kupcima i oni će brinuti o vama

Ciljevi treninga

- Da razumemo suštinu prodajne situacije da bismo mogli da je unapređujemo
- Da razumemo i savladamo osnovne veštine prodaje
- Da unapredimo prodajnu prezentaciju naše ponude
- Da obezbedimo uslove u kojima će zaposleni u prodaji učiti jedni od drugih
- Da naučimo kako da kreiramo programe za podsticanje i negovanje lojalnosti kupaca
- Da obezbedimo pravovremene informacije sa tržišta o konkurenciji i mogućnostima za razvoj poslovanja

Kome je namenjen?

- Svim zaposlenima koji su u neposrednom kontaktu sa kupcima kao neophodno znanje za uspešnu prodaju i stvaranje dugoročnih relacija sa kupcima
- Direktorima prodaje i marketinga kao osnova za upravljanje funkcijom prodaje
- Menadžmentu kompanije bilo koje veličine kao osnova za organizaciju prodajne sile

Sadržaj treninga - teme

- „Šta je ustvari prodaja?“ - razumevanje prodajne situacije.
- „Šta kupci kupuju?“ - analiza profila kupaca.
- „Kako da kupac kupi?“ - priprema uspešne prodajne prezentacije.
- „Savetnik u prodaji!“ – model za usavršavanje ličnosti prodavca.
- „Kako organizovati prodajnu silu?“- timski rad i sinergija u prodaji.
- „Loyalty programi“ – kako ih pripremiti i sprovoditi.
- „Kako izgleda kompanija okrenuta kupcu?“ – osnove za uvođenje CRM-a, (Customer Relations Management).

Način rada

- Intenzivna interakcija između predavača i učesnika na konkretnim primerima i situacijama iz poslovanja kompanije učesnika.
- Analiza studija slučajeva uspešnih poslovnih iskustava kompanija koje posluju na sličnim tržištima.
- Izrada koncepta marketing plana kompanije učesnika.

Predavač:

Daniel Tavčioski,

Trajanje treninga je 1 radni dan (7sati)

Plan treninga «Veštine uspešne prodaje»

Brinite o vašim kupcima i oni će brinuti o vama

Trener: Daniel Tavčioski
1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
09.30-11.00	Ljudi kupuju od ljudi koje vole!		
09.30-10.15	Analiza prodajne situacije i potreba kupaca. Analiza profila prodavca.	Razumevanje procesa prodaje iz perspektive kupca	Teorijski deo
10.15-10.30	Prikaz video materijala sa studijom slučaja.	Razumevanje potrebe za relacijom koja je u osnovi svake prodajne situacije	Studija slučaja
10.30-11.00	Praktična vežba – „Šta kupci kupuju?“	Pronalaženje osnova uspešne prodaje u ličnim iskustvima učesnika	Radionica-vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	Prodavac - savetnik u prodaji!		
11.30-12.30	Analiza profila kupaca. Priprema prodajne prezentacije.	Naučiti osnove spešne prodajne prezentacije	Teorijski deo
12.30-13.30	Praktična vežba – „Kako obezbediti ponovljenu porudžbinu?“	Uočiti razliku između uspešne i ponovljene uspešne prodaje	Radionica-vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	Prodaja počinje onda kada kupac kaže DA!		
14.00-14.45	Osnove organizacije prodaje. Usavršavanje ličnosti i znanja prodavaca.	Razumeti fenomen sinergije i timskog rada u prodaji.	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – „Šta raditi sa dužnicima?“	Kako analizirati odnose sa kupcima?	Radionica-vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	Kako da vam se kupci vrate?		
16.00-16.30	Osnove uspešnih „Loyalty programa“. Reorganizaciju prodajne sile. Orijentacija prema kupcima. Podela sertifikata	Razumevanje pretpostavki za dugoročan uspeh na tržištu	Teorijski deo
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika.	